ROK X MARZEC — KWIECIEŃ 1935 R. Zeszyt 3—4

SZKOŁA ZAWODOWA

MIESIĘCZNIK POŚWIĘCONY SPRAWOM SZKOLNICTWA ZAWODOWEGO

REDAKTOR ODPOWIEDZ.: T. GACEK.

Motywy wstępowania uczniów publicznej szkoły dokształcającej zawodowej nr. 1 w Poznaniu do stowarzyszeń

WSTĘP.

Cel pracy.

Cel niinejszej pracy jest dość skromny, jasno zresztą sprecyzowany w samym tytule. Pragnę wykazać, jakie motywy skierowują uczniów Publicznej Szkoły Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu do stowarzyszeń. Ujmuję więc tylko drobny fragment z wielkiej całości, którą stanowi młodzież.

Praca ta ma być drobnym przyczynkiem do poznania młodzieży, jej dążeń i instynktów społecznych. Piszę się w zupełności na zdanie dr. J. Pietera, że „narazie słuszną jest rzeczą: próbować wszelkiemi możliwemi środkami, metodami i materjałami, szufladkować, opisywać, interpretować młodość; przyczem jednak wymagalnikiem jest, aby uznać i ocenić należycie jednostronność i tymczasowość każdej użytej metody, materjału i pomysłu, aby iść naprzód z możliwą ostrożnością"[1]). Jeśli więc praca moja rzuci chociażby tylko skromne światło na młodzież pracującą zawodowo — spełni już swe zadanie.

Metoda zbierania materjału.

Przy zbieraniu materjału do tej pracy posługiwałem się ankietą. Przeprowadziłem ją wspólnie z kolegą w Publicznej Szkole Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu. Uczęszcza do niej młodzież rzemieślnicza (uczniowie rzemieślniczy), celem pogłębienia wiadomości ogólnych i specjalnych, związanych z zawodem. Chcąc uniknąć szablonowych powie-

---

[1]) Dr. Prof. Szuman, Dr. J. Pieter, X. H. Weryński. — Psychologja światopoglądu młodzieży. — Wydawnictwo Naukowego Towarzystwa Pedagogicznego. Warszawa 1933, str. 217.

dzeń i sugerowania odpowiedzi badanym, połączyliśmy ankietę z wypracowaniem. W ten bowiem sposób staraliśmy się zebrać jak najobszerniejszy materjał, któryby pozwolił nam wżyć się w środowisko badanych, poznać ich dążności społeczne, a m. in. motywy, które odgrywają zasadniczą rolę przy wstępowaniu ich do organizacyj.

Ankietę poprzedzało słowo wstępne do uczniów. Miało ono na celu rozwianie wszelkich wątpliwości wśród badanych oraz zachęcenie ich do obszernego, szczerego i prostego wypowiedzenia się na temat historji swego przynależenia do organizacji. To słowo wstępne było jednakowe w wszystkich klasach badanych i to dlatego, by stworzyć jednolite warunki badań.

Sama ankieta składała się z dwóch części. W pierwszej umieszczone były trzy pytania tak zwane wstępne, mające zapoznać z personaljami badanego:

1. Zawód.
2. Data urodzenia.
3. Zawód ojca wzgl. opiekuna (w razie gdy ojciec nieznany).

Na pytania wstępne badani odpowiadali jaknajkrócej. Następnie rozpoczynało się właściwe wypracowanie na temat: „Historja mego przynależenia do organizacji". W wypracowaniu prosiliśmy uwzględnić jaknajobszerniej następujące punkty:

a) Czy należysz do organizacji? — wymienić do jakiej.
b) Jaką drogą doszedłeś do poznania organizacji? — Czyś się o niej dowiedział od kolegi, znajomych, czy też z gazet, książek, broszur, ulotek, zebrań informacyjnych i t. d.
c) Co skłoniło cię do wstąpienia do organizacji? — Czy idee, hasła tej organizacji, czy praca w niej, czy mundury, koledzy, korzyści towarzyskie (zabawy, wycieczki), czy materjalne i t. d.
d) Co robisz w organizacji? — Czy jesteś członkiem zarządu, czy uczęszczasz na zebrania, bierzesz czynny udział w życiu organizacyjnem i t. d.
e) Jaki jest stosunek twego otoczenia do ciebie jako członka tej organizacji? — To znaczy, jak się odnoszą do ciebie jako członka tej organizacji twoi rodzice,

bracia, siostry i krewni, twój majster (szef), znajomi, przyjaciele, koledzy, wogóle wszyscy, z którymi stykasz się i z którymi masz coś wspólnego.

Daliśmy więc niejako dyspozycję do wypracowania, a to dlatego, by zostawić jaknajwięcej swobody badanym przy wypowiedzi. Gdybyśmy bowiem te punkty traktowali jako pytania, to nie wszystkie przeżycia i czynniki związane z wstąpieniem i przebywaniem w organizacji, dałyby się w ich ramach zmieścić i otrzymalibyśmy niekompletny obraz rzeczywistości. Usiłowania nasze szły w tym kierunku, by „dać w ankiecie możliwie szerokie pole do wypowiedzi przez luźne sformułowanie pytań“[1]).

Należy teraz zastanowić się, czy i w jakiej mierze metoda ankietowa w danym wypadku nadaje się jako środek gromadzenia materjału. Ogólnie biorąc, ankieta spełni swe zadanie, o ile osoba badana „potrafi dostarczyć opisu dokładnego, t. j. zawierającego wyłącznie konkretne przedstawienie szczegółów z pominięciem uogólnień, poglądów autora, analizy opisywanego zjawiska i jego interpretacji. Inaczej mówiąc, autor opisu winien wystrzegać się refleksji zracjonalizowanej“[1]). „Jeśli za psychologiczną różnicę między społecznym typem inteligenta a nieinteligenta uznamy to, że pierwszy posługuje się w swem myśleniu uogólnieniami, analizą, że wogóle jego myślenie stanowi proces zracjonalizowany, a drugi do końca życia zachowuje myślenie konkretne, i gdy zważymy, że już młodzież wyższych klas szkoły średniej zrywa z konkretnem myśleniem, to — zgodnie z tem — wartość sfer niewykształconych jako dostawców materjału naukowego jest większa, niż wartość sfer wykształconych i osobników kształcących się“[2])[3]). Ankietę przeprowadzałem wśród młodzieży rzemieślniczej, która ma ukończoną najwyżej szkołę powszechną. Nie ma u niej tendencji do refleksji zracjonalizowanej. Cechuje ją konkretyzm myśle-

---

[1]) Stanisław Rychliński. Badania Środowiska Społecznego. Nakł. W. S. H. Warszawa 1932, str. 74.

[1]) Dr. Marjan Wachowski. Ankieta jako środek badań naukowych — Chowanna — Kraków 1930 r., str. 150.

[2]) Tamże, str. 152.

[3]) Autor używa terminu „wykształcony“ i „niewykształcony“ dla odróżnienia ludzi z średniem lub wyższem szkolnictwem od ludzi z elementarnem.

nia. Dlatego też w jej odpowiedziach spotyka się bardzo rzadko postawy teoretyka i uogólnienia. Dr. M. Wachowski, Prof. Szuman i Rychliński wysuwają jeszcze cały szereg postulatów pod adresem techniki przeprowadzania ankiety. Zapoznałem się z ich pracami z tej dziedziny, aby uniknąć licznych niebezpieczeństw, czyhających na przeprowadzającego ankietę.

Ocena materjału.

Badania metodą ankietową poczyniłem w 21 klasach Publicznej Szkoły Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu i zebrałem 429 odpowiedzi. Wynika z nich, że 86 badanych nie należy do żadnej organizacji. Ciekawe są jednak nieraz ich wynurzenia na temat motywów, które czynią z nich sympatyków tej czy innej organizacji i zachęcają do wstąpienia do niej. Dlatego też niektóre ich wypowiedzi uwzględnię w niniejszej pracy. Ten wysoki stosunkowo odsetek młodzieży niezrzeszonej nie odpowiada rzeczywistości. Przeprowadzałem bowiem badania w kilka zaledwie dni po ukazaniu się okólnika Kuratorjum Szkolnego w Poznaniu, zawierającego zakaz należenia uczniów Publicznych Szkół Dokształcających Zawodowych do organizacyj pozaszkolnych. Wielu prawdopodobnie z pośród odpowiadających na ankietę nie przyznało się do swej przynależności do stowarzyszeń, zwłaszcza politycznie źle notowanych, z obawy przed represjami z strony szkoły, czy szkodzeniem w pracy. Dużo jednak światła na ich ukryte myśli i dążności społeczne może rzucić taki fakt: po stereotypowem zdaniu „do żadnej organizacji nie należę z powodu zakazu Kuratorjum Szkolnego“, następuje zupełnie nieoczekiwanie starannie wykaligrafowany napis: „Niech żyje O. N. R.“ lub „Wstąp do O. W. P.“ W innym znowu wypadku (jest ich więcej) miejsce napisu zajmuje rysunek, przedstawiający „mieczyk Chrobrego“[1]). Dowodzi to, że mimo zapewnień, iż o wyniku ankiety nie dowie się nikt niepowołany, któryby mógł ewentl. szkodzić jej autorom, mimo anonimowości odpowiedzi, część badanych nie wyzbyła się całkowicie uprzedzeń i nieufności, gdyż żyła jeszcze pod wrażeniem zakazu Kuratorjum i uważała ankietę za pewnego rodzaju politykę

---

[1]) O. N. R. — Obóz Narodowo-Radykalny. O. W. P. — Obóz Wielkiej Polski. Mieczyk Chrobrego — symbol politycznych grup narodowych.

szkoły, której zadaniem było zbadać, czy uczniowie Publicznej Szkoły Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu respektują rozporządzenia Kuratorjum i szkoły oraz wyciągnięcie z tego pewnych konsekwencyj.

Z otrzymanych 429 odpowiedzi 156, a więc około 36,2%, pisanych jest szczerze, bez patosu, przejrzyście. Myśli są uporządkowane i wyrażone w prostej formie. Autorzy ich traktowali „wypracowanie" poważnie. Dali możliwie ścisły obraz historji swego przynależenia do organizacji, o tyle naturalnie, o ile to było wogóle możliwe. Odpowiedzi ich nie zostały zachwaszczone uogólnieniami czy poglądami autorów na daną kwestję. Starali się dać wierny opis przeżyć własnych, związanych z wstąpieniem i przebywaniem w organizacji. Dla badacza naukowego taki materjał przedstawia największą wartość. Dlatego też stanowią te 156 odpowiedzi kościec niniejszej pracy.

53 wypowiedzi (12,3%) posiadają nalot poetyckości, wzgl. autorzy ich nie potrafią już odróżnić motywów, które ich skierowały do organizacji, od jej celów. Często słyszane na zebraniach i pogadankach referaty o celach i zadaniach danej grupy społecznej, upstrzone najrozmaitszemi komunałami, czy wyblakłemi frazesami, przeniknęły już tak głęboko do ich świadomości, że oni tem żyją. Zdaje im się, że to one właśnie skierowały ich do stowarzyszenia, którego są członkami. Jako przykład niechaj posłuży wypowiedź ucznia instalatorskiego (ankieta M. III. c): „Droga, którą doszedłem do orgnizacji to była: wartość społeczna, duchowa, moralna oraz stojąc pod jej sztandarem, chcę służyć Bogu i Ojczyźnie, ażeby móc w sobie wyrobić charakter i przysporzyć Ojczyźnie wzorowego i dobrego syna"[1]).

Pomijając już rozbieżność, która zachodzi między bogactwem słownika, jeśli zważy się, że pisał to uczeń rzemieślniczy, a nieudolną formą wyrażenia, jestem przekonany, że całe to zdanie utkwiło w pamięci badanego podczas słuchania jakiegoś referatu wzgl. czytania artykułu w prasie organizacyjnej. Mając już rozbudzoną świadomość grupową, osobnik ten przyswoił sobie cały ów zwrot, albowiem on potęguje jego

---

[1]) Wypowiedzi ankietowe przytaczam zawsze w oryginalnem brzmieniu, poprawiając jedynie błędy ortograficzne.

świadomość grupową i umacnia jego pozycję społeczną. Tę i tej podobne odpowiedzi zużyłem również do pracy. W momentach bowiem, gdy ich autorzy zejdą z koturnów górnolotności, gdy „słownictwo organizacyjne“ zamienią na język przeciętnego „szarego człowieka“ dostarczają ciekawego i charakterystycznego materjału.

Reszta t. j. 220 odpowiedzi na ankietę (51,5%), pisana jest dość niestarannie i chaotycznie. Widać, że przelanie myśli na papier sprawia badanym dużą trudność. Brak w tych wypowiedziach uporządkowania myśli. Niemniej jednak, o ile są tylko szczere, stanowią ciekawy materjał naukowy.

Z całego zebranego materjału wyeliminowałem 27 odpowiedzi, albowiem nie przedstawiały żadnej wartości, gdyż poza odpowiedzią na pytania wstępne i ewentualnem wymienieniem organizacji, do której badany należy, nie zawierały one nic godnego uwagi badacza.

Metody oprcowania materjału.

Przy opracowywaniu materjału posługiwałem się formą interpretacyjną[1]). Metodę statystyczną używałem tylko o tyle, o ile było mi to potrzebne do wykazania częstości występowania pewnych motywów.

Mimo kilkakrotnych prób i stosowania rozmaitych kryterjów analizy materjału, nie udało mi się stwierdzić rozsiania odmian motywów wśród badanych. W wszystkich bowiem zawodach są one według wypowiedzi ankietowych procentualnie prawie że równe. Niema większych wahań. Być może, że przy większej dopiero masie statystycznej dałoby się zbadać rozsianie odmian motywów wstępowania do stowarzyszeń wśród młodzieży pracującej zawodowo.

Opracowując materjał, zachowywałem wszystkie wyżej wymienione zastrzeżenia i ostrożność w wysuwaniu wniosków.

BIBLJOGRAFJA.

1. Rychliński Stanisław: Badania środowiska społecznego — Podstawowe zagadnienia metodologiczne. — W. S. H. Warszawa 1932 r., str. 124.

---

[1]) Rozróżnienie formy opracowania materjału na statystyczną i interpretacyjną przejąłem od Prof. Szumana Stefana — Encyklopedja Wychowania — zeszyt 6 Metody Psychologji Pedagogicznej, str. 335.

2. Szuman Stefan Prof. Dr., J. Pieter Dr., Weryński H. Ks.: Psychologja światopoglądu młodzieży. — Wydawnictwo Naukowego Towarzystwa Pedagogicznego. Warszawa 1933.
3. Szuman Stefan Prof. Dr.: Metody psychologji pedagogicznej — Encyklopedja wychowania, zeszyt 5 i 6. — Wydawnictwo Naszej Księgarni. Warszawa 1933 r.
4. Wachowski Marjan Dr.: Ankieta jako środek badań naukowych — „Chowanna" — Kraków 1930 r.

MOTYWY WSTĘPOWANIA UCZNIÓW PUBLICZNEJ SZKOŁY DOKSZTAŁCAJĄCEJ ZAWODOWEJ NR. 1 W POZNANIU DO STOWARZYSZEŃ.

W wstępie pisałem, że wyeliminowałem 27 odpowiedzi ankietowych, bo nie przedstawiały żadnej wartości dla badacza wzgl. nie odpowiadały wymogom stawianym materjałowi naukowemu. Pozostały więc 402 odpowiedzi. Niektóre wykazują, że autorzy ich należą do dwóch a nawet aż trzech stowarzyszeń. Uwzględniając to, stwierdziłem w 441 wypadkach motywy wstępowania do organizacyj. Badani bowiem podawali częstokroć motywy, które skierowały ich do poszczególnych stowarzyszeń. Uwagę tę uważałem za konieczną, gdyż przy omawianiu częstości występowania pewnych motywów posługuję się cyfrą 441, a nie jak wynikałoby z wstępu 402.

1) Dążność do konformizmu.

Najczęściej spotykanym motywem wstępowania młodzieży do stowarzyszeń jest według uzyskanych przezemnie wypowiedzi ankietowych dążność do konformizmu. Chęć upodobnienia się do swoich rówieśników — oto dynamiczna siła psychiczna, skierowująca młodych ludzi do organizacyj. „Powodem wstąpienia do tej właśnie organizacji a nie innej była chęć dokonania tego co inni moi koledzy" — pisze uczeń piekarski (ankieta M. III. b). Tendencja do upodabniania swoich zachowań i przeżyć z zachowaniami i przeżyciami innych ludzi, w tym wypadku swoich kolegów, jest jedną z cech instynktu społecznego. Ujawnia się on w dążeniu do możliwie bliskiej styczności fizycznej z podobnymi mu osobnikami, do przebywania w możliwie wielkiej ilości ludzi (masie) i partycypowania w ich przeżyciach. Instynkt społeczny u młodzieży występuje bardzo silnie. Znane jest „lgnięcie" młodych ludzi do towarzystwa. Brak zaspokojenia tego instynktu budzi

w osobniku uczucie osamotnienia niekiedy nawet bezradności, zaspokojenie natomiast uczucie zadowolenia. Wiele charakterystycznego światła na silne rozbudzenie instynktu społecznego rzuca odpowiedź ucznia szewskiego (Ankieta P. II.):

„Należę do Katolickiego Stowarzyszenia Młodzieży. Wstąpiłem do Stowarzyszenia przez kolegów. Pierwszy raz, gdy byłem w tej organizacji, to mi się nie podobało, bo nie miałem tam znajomych. Gdy zaś poznałem kolegów z K S. M. — to tak się do nich przyzwyczaiłem, że nie mogłem się obyć ani dnia bez nich. Dlatego wstąpiłem do Stowarzyszenia, bo tam jest koleżeństwo“.

Najczęściej chęć przebywania w towarzystwie decyduje o wstąpieniu młodzieży do organizacji. Wstąpiłem do tego a tego stowarzyszenia, „by zapoznać więcej kolegów i czas wieczorami spędzić“ (Ankieta M. II. b), „albowiem tam należy kuzyn i wielu znajomych kolegów“ (Ankieta M. III. c), „by maszerować w towarzystwie kolegów z bronią na ramieniu przy dźwiękach muzyki“ (Ankieta P. k. III. a), „bo kolega bliski należał do tej organizacji“ (Ankieta A. III/2), „gdyż mój kolega należy do tego klubu“ (Ankieta Fr. II.) — oto typowe i najczęstsze odpowiedzi na pytanie, co skłoniło cię do wstąpienia do organizacji. Spotkałem się z niemi w 318 wypadkach (około 72% ogólnej liczby wypowiedzi).

Ta dążność do przebywania w gronie kolegów i znajomych oraz upodabniania swoich przeżyć i zachowań z ich zachowaniami i przeżyciami rzadko jednak występuje wśród badanej przezemnie młodzieży w formie czystej (8%), jak wykazują przytoczone przykłady, gdyż normalnie łączy się z innemi dążnościami.

2) *Instynkt uległości.*

W 125 wypadkach (27,3%) dążność do konformizmu zazębia się z instynktem uległości. Podnietą, aktualizującą go, jest pozytywne wartościowanie przez młodzież członków organizacji. Młodzieniec, który należy do stowarzyszenia, wartościowanego pozytywnie w danem środowisku, jest uważany przez swych rówieśników za wyższego od nich. Wzbudza to tendencje do zbliżenia się doń. Wystarczy normalnie mała zachęta, by pozyskać ich do stowarzyszenia. Przytaczam teraz kilka wypowiedzi na potwierdzenie tych słów: „chciałbym chętnie należeć do jakiejś organizacji, ponieważ koledzy należą i im bardzo się podoba, ponieważ mają z tego korzyści duże.

Chciałbym być w ich gronie" (Ankieta M. II. b), „do organizacji K. S. M. należę z powodu namówienia kolegów (Ankieta D. II), „organizację poznałem przez kolegów, którzy mnie namówili do wstąpienia" (Ankiet M. III. c).

W tem właśnie połączeniu dążności do przebywania w towarzystwie kolegów i znajomych z dążnością do uległości widzę przyczynę silnego wzrostu niektórych organizacyj. Zaryzykuję nawet twierdzenie, że przyrost członków jakiegoś zrzeszenia młodzieży, które przy doborze nowych członków a raczej kandydatów na członków nie kieruje się wybrednemi wymaganiami, jest wprost proporcjonalny do ilości już aktualnych członków t. zn. im większa jest liczba rzeczywistych członków — tem większy będzie przypływ nowych, bo szersze będą zasięgi kontaktów społecznych. — O tyle naturalnie to twierdzenie ma słuszność, o ile nie zachodzą z zewnątrz czynniki, otamowujące ten przyrost w formie zakazów, bojkotu itp.

Młody człowiek jest z jednej strony zbyt dynamiczny, by mu mogło wystarczać surowe obcowanie z rówieśnikami, z drugiej zaś strony jest on za mało dojrzały i przygotowany do tego, by znalazłszy towarzystwo samemu wytwarzać treść styczności społecznych n. p. prowadzić rozmowy na pewien temat, wspólnie zająć się jakąś pracą, opracować dokładny plan wycieczki itp. Wobec tego widzi on chętnie, gdy pewne czynniki zewnętrzne, a więc kierownictwo stowarzyszenia organizuje mu postępowanie, zaspakajające jego dążności.

3) Gry i zabawy jako motyw wstąpienia do organizacji.

W 155 odpowiedziach (35%) motywem wstąpienia uczniów Publicznej Szkoły Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu do stowarzyszeń jest połączenie dążności do konformizmu z chęcią wędrówek, zabaw, gier i sportu. „...Młody człowiek stara się wyrwać z ciasnej atmosfery codziennej drobnych obowiązków, szarzyzny i jednostajności życia. Budzi się w nim tęsknota, by z ciasnych miejskich murów wydostać się na łono przyrody i żyć swobodnem, nieskrępowanem życiem"[1]). Nie chce jednak być sam. Pragnie w towarzystwie swych rówieśników wędrować, bawić się i uprawiać sport.

[1]) Stefan Baley. Psychologja wieku dojrzewania. Książnica Atlas Lwów. Warszawa 1931, str. 203.

Wstępuje więc do organizacji, która potrafi zaspokoić jego dążności. Oto kilka wypowiedzi na ten temat:

uczeń tokarski (Ankieta M. II. b):

„Moją najmilszą i najlepszą organizacją jest Harcerstwo, do którego wstąpiłem po ukończeniu szkoły powszechnej. Powodem mego wstąpienia było spędzanie wolnego czasu w otoczeniu kolegów, praca dla dobra drużyny i spędzanie miłych chwil na wycieczkach“.

uczeń drukarski (Ankieta A. III/II.):

„Uczęszczając jeszcze do szkoły wstąpiłem do Harcerskiej drużyny szkolnej. Skłonił mnie do tego ogromny pociąg do wycieczek, pragnąłem poznać nieznane mi wtenczas pola, lasy i ludzi, mieszkających poza miastem“.

uczeń szewski (Ankieta Sz. III.):

„Chciałbym się zapisać do Harcerzy, ponieważ to jest dobra organizacja. Podoba mi się życie wesołe, wędrowne“.

uczeń ślusarsko-mechaniczny (Ankieta M. III.):

„Należę do K. S. M. Do tego Oddziału wstąpiłem z własnej chęci, ponieważ spodobała mi się ta organizacja, bo uprawiamy tam lekką atletykę, rozmaite gry i zabawy taneczne“.

uczeń fryzjerski (Ankieta Fr. II.):

„Do K. S. M. wstąpiłem dla spędzenia czasu na ping-pongu i różnych grach sportowych“.

Z tych wypowiedzi wynika, że ideologja organizacji jest młodzieży prawie że obojętna. Wstępuje ona do ideowych organizacyj poto, ażeby zaspokoić swą żądzę wycieczek, zabaw, gier i sportu. Napozór wygląda to wprost paradoksalnie, a jednak tak jest. Młodzież musi wyładować w jakiś sposób nadmiar energji psycho-fizycznej. Najlepszą zaś do tego drogą — to wycieczki, sport, gry i zabawy.

4) Chęć zaimponowania innym.

Z zamiłowaniem do sportu i zabaw łączy się często chęć zaimponowania drugim i stanowi motyw wstąpienia do organizacji. Zaobserwować to można zwłaszcza wśród młodzieży, wstępującej do klubów sportowych. Pragnie ona zwrócić na siebie uwagę otoczenia i stara się wzmocnić poczucie własnej siły. Dołącza się tutaj prawie z reguły moment rywalizacji. Przytoczę teraz dłuższy, ale zato charakterystyczny wyjątek wypowiedzi na ten temat:

(Ankieta B. III/II.)

„Jestem członkiem sekcji sportowej drużyny Błękitnej. Gdy opuściłem ławę szkolną, zacząłem się interesować sportem, a najwięcej

„boksem". Marzeniem mojem było wystąpić na ringu jak inni pięściarze. Zacząłem chodzić na stadjon Ośrodka W. F. i P. W.[1]) i tam przyglądałem się tym, którzy trenują ten to sport. Przez chodzenie tam zapoznałem się z kolegami tego klubu i razem z nimi na dobre zacząłem chodzić, bo chciałem im dorównać i pokonać ich. Zacząłem trenować, bardzo mi się podobało i z własnej myśli wpisałem się na członka. Dostałem się na kurs i po ukończeniu go wszedłem na ring, co było mojem marzeniem".

Inni badani piszą w podobny sposób:

(Ankieta A. III/II.)

„Poczułem szczególny pociąg do pływania na wyczyn. Chcąc więc pływać w jakichś zawodach czy popisach musiałbym należeć do jakiego klubu i to właśnie skłoniło mnie do wstąpienia do wyżej wymienionej organizacji".

(Ankieta D. II.)

„Wstąpiłem do klubu pływackiego, bo chcę się dobrze nauczyć pływać i startować w zawodach i gdy będą dobrze pływał, będę bronił polskich barw".

(Ankieta M. II.)

„Należę do klubu sportowego, Oddziału bokserskiego. Ponieważ w tym oddziale sportowym można się najprędzej wybić i zwiedzić świat".

(Ankieta A. III/II.)

„Będąc zapalonym sportowcem, lecz bez specjalnego kierunku, bywałem na rozmaitych zawodach sportowych i wtedy to spodobało mi się pięściarstwo i zapragnąłem zaciągnąć się w szeregi pięściarzy. Po załatwieniu formalności wstępnych zostałem członkiem P. O. Z. B.[1]).

Niechcąc przeciążać pracy cytatami, poprzestanę na wymienieniu tych kilku, zaznaczając jednakowoż, że podobnych wypowiedzi otrzymałem 36 (8,1%). Autorami ich są przeważnie członkowie klubów i organizacyj sportowych. Zazdrościli oni często sportowcom, że interesuje się nimi prasa i otoczenie. Czuli się niejako upośledzeni. Wstąpili do organizacji, by móc się podciągnąć w własnej i otoczenia świadomości, by wzmocnić poczucie własnej mocy. Moment rywalizacji jest często bardzo silny, jak wskazują wyżej umieszczone wypowiedzi. Z chwilą gdy współzawodnicy zostaną pokonani, następuje pełne zadowolenie, gdyż zwycięzca zwraca na siebie

---

[1]) Ośrodek W. F. i P. W. — Ośrodek Wychowania Fizycznego i Przygotowania Wojskowego.

[1]) P. O. Z. B. — Poznański Okręg Związku Bokserskiego.

Do wstąpienia skłonił mnie widok dobrze prezentujących się pięściarzy i nadzieja zrobienia „karjery" na tem polu".

uwagę otoczenia, bo mu imponuje. „W klubie czuję się doskonale oswojony, cieszę się dużem powodzeniem i zaszczytem z zdobytych przez siebie zwycięstw i mistrzostw“ — zwierza się mechanik samochodowy (Ankieta M. II. b).

W 13 wypadkach (2,9%) zauważyłem, że zamiłowanie do sportu i zabaw łączy się z chęcią zaimponowania innym i zwrócenia na siebie uwagi otoczenia nietylko jednak w drodze przyswojenia sobie pewnych wartości fizycznych, pozytywnie ocenianych przez otoczenie, lecz również przez przywdzianie munduru, który wzmacnia poczucie własnej mocy wśród tych, którzy go noszą.

(Ankieta Pk. II. b):

„Dlatego chciałbym należeć do „Strzelca“, bo podoba mi się mundur wojskowy i broń“.

(Ankieta Pk. III. a):

„Tu (w Strzelcu — przypisek autora) już więcej osiągnąłem, bo dostałem mundur do ćwiczeń i sportów“.

(Ankieta M. III. b):

„Poznałem tę organizację (P. W. — przypisek autora) podczas ćwiczeń, gdy koledzy maszerowali po wiosce z śpiewami w mundurach i z bronią na ramieniu i tem mi zaimponowali, że wszyscy witali ich oklaskami“.

(Ankieta Kr. III.):

„Należę do organizacji Sokoła. Poznałem organizację przez kolegów. Do wstąpienia skłoniły mnie zabawy, przedstawienia, zawody uprawiane w tej organizacji oraz ładne mundury“.

Mundur dlatego może się stać motywem wstąpienia do organizacji, że działa na zachowanie się osobnika poprostu przez to, że widzimy go stale u osób, które obowiązują pewne cechy. Mundury podobnie jak symbole grupowe (sztandary, odznaki, symbole lingwistyczne), są jakby ośrodkami krystalizacji uczuć. Mundury bowiem działają przez promieniowanie uczuć z grup i sytuacyj społecznych i równocześnie same na nie przenoszą uczucia, jakie budzą.

Omówione dotychchczas motywy wstępowania uczniów Publicznej Szkoły Dokształcającej Zawodowej Nr. 1 w Poznaniu do stowarzyszeń stanowią pewien zwarty kompleks i dlatego pragnę go bliżej zanalizować, poczem dopiero przejdę do dalszych motywów.

(Ciąg dalszy nastąpi) *I. Sobczak.*

ETAPY ORGANIZACJI WARSZTATU RZEMIEŚLNICZEGO[1]).

Rzemieślnik organizując własny warsztat, powinien związaną z tem pracę podzielić na poszczególne czynności i kolejno je wykonać. Poszczególne czynności organizatora warsztatu rzemieślniczego, które będą jego planem działania, jaki sobie po głębszym przemyśleniu powinien ułożyć, sprowadzają się do następujących głównych punktów, które w miarę potrzeby mogą być jeszcze szczegółowo opracowane. Punkty te w głównych zarysach będą następujące:

1) Zbadanie rynku tej miejscowości, w której warsztat ma być zorganizowany.
2) Przygotowanie środków potrzebnych do uruchomienia warsztatu, a mianowicie: finansowych, lokalowych i urządzeń warsztatu, zgodnie z obowiązującemi ustawami.
3) Opracowanie planu działania pod względem gospodarczym, produkcji i administracyjnym z uwzględnieniem istniejących i obowiązujących przepisów prawnych.
4) Wykonanie czyli właściwa organizacja warsztatu oraz organizacja zbytu produktów warsztatu.
5) Kontrola czyli porównywanie wykonania z planem.

Wszystkie te czynności winny być wykonywane według etapów pracy, o których mówiliśmy w rozdziale zasady organizacji.

Rozpatrzmy teraz wyżej podane czynności po kolei i w szerszym ujęciu.

BADANIE RYNKU ZBYTU*).

Głównym celem rzemieślnika usamodzielniającego się jest zapewnienie sobie i swojej rodzinie odpowiedniego bytu. Aby rzemieślnik mógł w pełni swój cel osiągnąć i warsztat przez niego zorganizowany i prowadzony miał zapewnione powodzenie, winien go zorganizować tam, gdzie warsztat taki jest

---

[1]) Wł. Cywiński. — Organizacja warsztatu i pracy warsztatowej oraz organizacja handlowa przedsiębiorstwa. (Ciąg dalszy.)

*) Inż. B. Nawroczyński. — Uwagi o badaniu rynku zbytu. — Wydaw. Ligi Pracy 1934/35.

najwięcej potrzebny. Trzeba więc koniecznie przeprowadzić t. zw. badanie rynku zbytu.

Badanie rynku zbytu podobnie jak każdą inną czynność powinno się wykonać według wspomnianych pięciu etapów pracy. W tym wypadku rzemieślnik w pierwszym etapie — zbadaniu — zastanowi się, dla jakich odbiorców przeznaczony będzie jego towar. Bywają bowiem odbiorcy pośredni i bezpośredni. Jeżeli np. w danej miejscowości będą mieszkały rodziny zamożne, to nabywcami produktów, np. u rzeźnika, piekarza itp. będą po większej części służące; w tym wypadku mamy do czynienia z odbiorcą pośrednim. Jeżeli daną miejscowość zamieszkiwać będą rodziny średnio zamożne, lub ubogie, to odbiorcami będą matki tych rodzin i w tym wypadku będą to odbiorcy bezpośredni. W pierwzsym wypadku cena nie odgrywa głównej roli, ale jakość towaru, w drugim zaś cena, która wiąże się ściśle z dochodem, który stanowi pewną granicę konsumcji. Zbadanie właśnie tych i innych jeszcze wypadków, ich zebranie i odpowiednie uporządkowanie, ażeby w następstwie wyciągnąć z tego praktyczne wnioski, nazywamy analizą czyli badaniem rynku zbytu.

Następnie w planowaniu — zastanawia się rzemieślnik, w jaki sposób czynności te wykona i czy użyje do tego statystyk, książek adresowych, lub innych podobnych publikacyj. celem określenia ilości przypuszczalnych nabywców. Na mocy dostępnych mu materjałów powinien ułożyć sobie plan wykonania — zbadania rynku. W planie winien wziąść pod uwagę, aby wykonanie odbyło się sposobem możliwie najłatwiejszym, najtańszym i w jak najkrótszym czasie.

W załatwieniu dalszego etapu — w przygotowaniu — winien rzemieślnik postarać się o wszelkiego rodzaju potrzebne mu materjały w takim stopniu, ażeby w czasie wykonania nie potrzebował się już o nic więcej starać, lecz mógł wszystko przeprowadzić w spokoju bez przerywania podjętej pracy.

Wreszcie w samem wykonaniu powinien rzemieślnik dać sobie konkretną odpowiedź na następujące pytania: w jakiej ilości i w jakiem skupieniu zamieszkują daną okolicę przypuszczalni konsumenci; będzie to miało duże znaczenie w przyszłości przy wyborze dróg do zdobywania tych odbior-

ców. Następnie powinien stwierdzić, w jakim stopniu ci odbiorcy są już zaopatrywani. Osiągnie to przez zbadanie ile podobnych warsztatów już istnieje w tym ośrodku, w jakiej gęstości i rozmieszczeniu, kto niemi kieruje i czy są to rzemieślnicy obrotni, umiejący zdobywać klientów; dalej winien zbadać jaki rodzaj — gatunek towaru zbywają ci rzemieślnicy i w jakiej ilości każdy, jaka ilość przypuszczalnych nabywców u nich się zaopatruje i dlaczego oraz jakiemi drogami i metodami istniejące warsztaty docierają do nabywców.

Wyżej przytoczone pytania, na które rzemieślnik powinien sobie odpowiedzieć, są tylko głównym zarysem, w zależności zaś od rodzaju warsztatu powinny być odpowiednio rozszerzone. Zebranie tych danych, jakie wyżej wyszczególniliśmy, pozwoli nam ustalić przypuszczalny zbyt, który nam znowu określi stopień opłacalności warsztatu, a tem samem zadecyduje o jego ewentualnem powodzeniu na przyszłość.

W końcowym etapie — sprawdzeniu — winien rzemieślnik się przekonać, czy zamierzony cel osiągnął. Sposób sprawdzania powinien być określony już w czasie rozplanowywania pracy.

W czasie badania rynku powinniśmy ze zdobywanego materjału wyciągnąć zaraz wnioski na przyszłość, a nawet ułożyć plan postępowania dotyczący opanowania rynku. Każdy ze sposobów i każda z metod, idąca w kierunku zdobywania rynku, powinna być poparta akcją propagandy i reklamy; należy więc ustalić plan akcji reklamowej.

W związku z tem określamy budżet wydatków związanych z reklamą, w zależności od zasobów finansowych warsztatów.

Gdy w opisany powyżej sposób zbadaliśmy rynek zbytu, nie powinniśmy na tem poprzestać, ale również w czasie produkcji, t. j. pracy w warsztacie w dalszym ciągu śledzić wszelkie objawy, mogące w ten lub inny sposób wpłynąć na rynek zbytu, ażeby mieć możność reagowania na zmiany wytworzonych warunków. Stała obserwacja kształtowania się rynku pozwala na nabycie wprawy i doświadczenia co do dalszego badania i układania właściwych planów produkcji w zależności od zbytu, co zwiększa tem samem możność powodzenia warsztatu.

PRZYGOTOWANIE ŚRODKÓW POTRZEBNYCH DO URUCHOMIENIA WARSZTATU.

A. PRZYGOTOWANIA FINANSOWE*).

Najniezbędniejszym środkiem, potrzebnym rzemieślnikowi do usamodzielnienia się, t. j. założenia własnego warsztatu, jest oprócz przygotowania umysłowego i fachowego kapitał. Zastanowimy się bliżej, co właściwie powinniśmy rozumieć pod nazwą kapitału i jakie są jego rodzaje.

Mówiąc o kapitale, wyobrażamy go sobie najczęściej jako większą ilość pieniędzy zgromadzonych u danej jednostki. Tymczasem każdy nawet najuboższy człowiek rozporządza kapitałem, gdyż praca, którą może wykonać jest dla niego kapitałem. Innemi słowy, zdolność zarobkowania połączona z oszczędnością powodują powstawania kapitału. Przypuśćmy, iż rzemieślnik, pracując początkowo jako uczeń a później jako czeladnik, część zapracowanych pieniędzy odkłada tygodniowo do kasy oszczędności lub banku, wtedy składane oszczędności będą dlań kapitałem, przynoszącym mu pewien zysk zwany procentem.

Rzecz jasna, że o ile rzemieślnik już od najwcześniejszych lat tak będzie postępował, to z chwilą zdobycia wykształcenia zawodowego popartego dłuższą praktyką, chcąc usamodzielnić się, będzie już posiadał potrzebny kapitał do uruchomienia warsztatu.

Usamodzielniający się rzemieślnik potrzebuje do swego warsztatu: surowców, narzędzi i maszyn, aby mógł wykonywać przedmioty swego zawodu. Pieniądze, które przeznaczył na zakup zarówno narzędzi, maszyn i urządzeń jak i surowców nazywamy kapitałem zakładowym, lub majątkiem warsztatu.

Kapitał zakładowy składa się z dwóch części. Ta część kapitału, która została przeznaczona na zakup urządzeń warsztatowych, t. j. maszyn, narzędzi i t. p., nazywamy kapitałem urządzenia, drugą zaś część, którą przeznaczyliśmy na zakup materjałów surowych, półfabrykatów, robociznę i t. p. nazywamy kapitałem obrotowym.

---

*) Inż. E. Geisler — Podstawy osiągnięcia dochodowości. Str. 25—27; St. Skowron — Zarys wiadomości z prawoznawstwa rzem. przemysł — str. 217—232.

Rzemieślnik, uruchamiając warsztat, nigdy nie powinien przeznaczyć całego kapitału, którym rozporządza, na kapitał urządzenia t. j. na samo urządzenie warsztatu. Pamiętać musi o tem, że przez pewien czas musi zakupować surowce, płacić za robociznę i pokrywać wszelkie inne wydatki z produkcją związane, nim przedmioty wykona i za nie otrzyma pieniądze, za które znów może kupić materjał, potrzebny do dalszej pracy. Zawsze bowiem upłynie dłuższy lub krótszy okres między czasem, kiedy rzemieślnik wydał pieniądze za materjał i wypłatę robocizny, a czasem, kiedy otrzyma należność za dostarczony towar. Pieniądze potrzebne na prowadzenie warsztatu przez ten właśnie okres czasu nazywamy kapitałem obrotowym. Jeżeli wszystkie lub większą część posiadanych pieniędzy przeznaczylibyśmy na zakup urządzenia — nie będziemy mieli, lub zabraknie nam pieniędzy na początkowe prowadzenie interesu. Trzebaby wtedy na gwałt szukać pożyczki, a ponieważ ludzie początkującemu rzemieślnikowi niechętnie pożyczają, musi on wtedy z konieczności korzystać z usług lichwiarzy i płacić lichwiarskie procenty, podkopując w ten sposób już od samego początku byt swego warsztatu. Wiele właśnie warsztatów rzemieślniczych upada w ten sposób.

Jaką część posiadanych pieniędzy należy przeznaczyć na kapitał urządzenia a jaką na kapitał obrotowy, tego ściśle określić nie można, zależy to bowiem od rodzaju towaru, który warsztat produkuje, od warunków panujących na rynku zbytu i t. p. okoliczności. W każdym razie kapitał obrotowy powinien być tak duży, aby można było przy pomocy niego prowadzić warsztat aż do czasu, kiedy za wyrobiony i sprzedany towar wpłynie większość należności.

Chcąc dokonać prawidłowego rozdziału posiadanego kapitału na składowe jego części t. j. kapitał urządzenia i obrotowy, trzeba, biorąc ściśle pod uwagę warunki organizowanego warsztatu, dokonać dokładnego obliczenia kosztów, zorganizowania i uruchomienia warsztatu i w związku z tem poczynić właściwe przygotowania finansowe. Postępując jak zawsze według zasad organizacji — etapów pracy, rzemieślnik — badając — zanalizuje wszelkie koszty jakie mogą powstać zarówno przy samem urządzeniu, jak również i w związku z uruchomieniem pracy w warsztacie.

Planując — ułoży dokładny plan kolejności zakupu poszczególnych urządzeń, narzędzi, maszyn, surowców i t. p. W przygotowaniu — postara się o katalogi — cenniki tak narzędzi, maszyn i wszelkiego rodzaju innych rzeczy, jak również cenniki surowców, z których będzie produkował. Może zajdzie nawet potrzeba zebrania ofert od firm albo od poszczególnych kolegów-rzemieślników.

W wykonaniu — mając tak przygotowany materjał, dokona zestawienia kosztów urządzenia i uruchomienia warsztatu. Na koszty urządzenia warsztatu złożą się: wydatki związane z wyszukaniem lokalu, np. ogłoszenia w gazecie o poszukiwaniu lokalu, wydatki związane z zawarciem kontraktu najmu, remont, ewent. przebudowa, instalacja świetlna, malowanie, wydatki na reklamę o zamiarze uruchomienia warsztatu, plakaty reklamowe, ulotki reklamowe, ogłoszenie w gazecie, szyld i inne. Następnie przychodzą koszty samego urządzenia wewnątrz warsztatu, okno wystawowe, szafy, stoły, narzędzia i najniezbędniejsze maszyny, ich instalacja i ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadków. Dalej wszelkiego rodzaju wydatki, związane ze zgłoszeniem warsztatu, wydatki na przybory kancelaryjne, opłaty pocztowe w związku z przeprowadzoną korespondencję i t. p. Wymienione wyżej wydatki związane są z samem urządzeniem warsztatu, a zatem powinny być pokrywane z kapitału urządzenia.

Następnie zestawić trzeba koszty związane z samą produkcją w warsztacie. W pierwszym rzędzie należy brać pod uwagę koszt zakupu materjałów surowych, półfabrykatów, potrzebnych do całkowitego wykonania wytworu danego warsztatu, przypuszczalne wydatki na robociznę, światło, opał, koszt dostawy zarówno materjałów surowych, jak i gotowych wyrobów i ich opakowania. Wreszcie przychodzą wydatki na zorganizowanie administracji warsztatu — książki rachunkowo, korespondencyjne, koszty reklamy produkcji, przypadające podatki, opłaty socjalne i inne ubezpieczenia.

Na wymienione koszty i wszelkie inne wynikające już z samej produkcji t. j. pracy w warsztacie należy przewidzieć pokrycie z kapitału obrotowego. Zestawienie tych właśnie kosztów należy przewidzieć za okres od chwili urządzenia warsztatu, t. j. od czasu rozpoczęcia produkcji towaru i sprzedania go, aż do czasu kiedy przypuszczamy, że wpłynie od nabyw-

ców większa część należności za towary. Rzecz jasna, że rozpiętość tego okresu czasu zależna jest od rodzaju produkcji danego warsztatu. Dłuższy on będzie u stolarza, ślusarza, krótszy u szewca, a najkrótszy u rzeźnika, piekarza.

Takie szczegółowe zestawienie kosztów dopiero wtedy może zorjentować rzemieślnika, jaką część posiadanego kapitału powinien przeznaczyć na kapitał urządzenia, a jaką na kapitał obrotowy. Dalsze przygotowania finansowe pójdą w kierunku zapewnienia i zgromadzenia potrzebnej gotówki. Nie zawsze bowiem początkujący rzemieślnik będzie w posiadaniu takiej ilości pieniędzy, która w zupełności wystarczy na pokrycie wydatków związanych ze zorganizowaniem i uruchomieniem warsztatu.

W razie braku dostatecznej ilości gotówki na pokrycie przewidzianych wydatków, może rzemieślnik dokonać pewnych oszczędności w kosztach urządzenia warsztatu, może np. wstrzymać się od zakupu pewnych maszyn, nigdy natomiast nie powinien robić oszczędności w kapitale obrotowym. O ile natomiast oszczędności, ściślej mówiąc skreśleń w kapitale urządzenia, dokonać nie można, wtedy należy postarać się o potrzebne kredyty przez umowę z firmami, które dostarczą nam danych maszyn na długie rozpłaty. W ostateczności winien rzemieślnik postarać się o pożyczki w kasie, banku, lub u osób prywatnych. Ten wypadek będzie wtedy możliwy, kiedy rzemieślnik był od dłuższego czasu klientem tych instytucyj t. zn., że swoje oszczędności tam lokował.

W ostatnim etapie pracy tego działu — sprawdzaniu — musi rzemieślnik ściśle przestrzegać, czy wydatkowanie sum dokonywa zgodnie z zakreślonym planem. Odstępstwa może tylko dokonać w granicach rozporządzalnych środków finansowych, w przeciwnym razie groziłoby mu niepowodzenie już od początku w jego samodzielnej pracy.

B. PRZYGOTOWANIA LOKALOWE*).

Sprawa wyboru lokalu na warsztat jest rzeczą b. ważną, wymagającą dokładnego przemyślenia z uwagi na wybór miejsca ze względów wygody przyszłych odbiorców i na

*) Dr. St. Kłusz i W. Gaertner — Polskie prawo przemysłowe — Nakład Biura Ogłoszeń „Par“ Poznań 1935 r. Gaertner Eustachy, Winiarski Wł. — Egzamina czeladnicze i mistrzowskie. Kraków 1931.

istniejące przepisy i ustawy normujące urządzenie i rozmieszczenie warsztatu, które rzemieślnik powinien i musi przestrzegać.

Mówiąc wogóle o ustawach i rozporządzeniach, musimy w pierwszym rzędzie zdawać sobie sprawę ze znaczenia ich w życiu społecznem. Władza, która wydaje odpowiednie ustawy, ma na celu dobro obywateli i przez ustawy zabezpiecza ich zdrowie, mienie i życie, lub ułatwia poszczególnym jednostkom swobodny rozwój pod względem gospodarczym i t. p. Z tego też względu każda ustawa i każde rozporządzenie powinny być przez obywateli przestrzegane, ponieważ mają na względzie dobro społeczeństwa i państwa.

Dla usamodzielniającego się rzemieślnika znajomość ustaw normujących jego pracę jest bardzo ważną. W pierwszym względzie powinien rzemieślnik dobrze znać Prawo Przemysłowe, które ukazało się rozporządzeniem Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 7 czerwca 1927 r. uzupełnione nowelą z dnia 10 marca 1934 (Dz. Ust. Nr. 40, poz. 350).

Przy wyborze lokalu musi rzemieślnik wziąć pod uwagę zebrany materjał z analizy rynku zbytu, szczególnie jeżeli chodzi o zamieszkanie przyszłych nabywców i na mocy tego postarać się o lokal w takiem położeniu danej miejscowości, które przez swe centralne umieszczenie stanie się tem samem dogodnem dla nabywców — klientów.

Następnie ustali wielkość samego lokalu, biorąc pod uwagę ilość pracowników zatrudnionych w warsztacie i rodzaj wykonywanej pracy. W tych rozważaniach musi również i o tem pamiętać, że o ile w warsztacie będą paleniska, lub napęd mechaniczny, a wykonywane w warsztacie prace mogą zagrażać bezpieczeństwu publicznemu, przedewszystkiem życiu i zdrowiu, lub też zajdą inne uciążliwości wskutek hałasu, wyziewów i t. p., to projekt urządzenia warsztatu musi być w myśl ustawy przemysłowej zatwierdzony przez władzę przemysłową pierwszej instancji, o ile chodzi o warsztaty, których uruchomienie nie jest zastrzeżone kompetencją władz wyższych. Pozatem samo rozmieszczenie wyjść, okien, schodów i t. p. w warsztacie musi odpowiadać wymaganiom przepisów budowlanych, jak również przepisom bezpieczeństwa i przeciwpożarowym.

W tych rozważaniach musi rzemieślnik również upewnić się, czy w myśl przepisów ustawy przemysłowej nabył już prawo do samodzielnego prowadzenia warsztatu rzemieślniczego, t. j. czy może uzyskać od władzy przemysłowej I-ej instancji kartę rzemieślniczą (art. 147). Musi przytem przed tą władzą wykazać się posiadaniem zawodowego uzdolnienia do prowadzenia danego rzemiosła (art. 145).

W — planowaniu — rzemieślnik powinien ułożyć sobie plan kolejnych czynności, jakie będzie wykonywał w związku z wyborem lokalu.

W — przygotowaniu — powinien postarać się o odpowiednie przepisy i ustawy normujące sprawę lokalu i jego rozmieszczenia.

W samem — wykonaniu — po zdecydowaniu się na dany lokal, mając na uwadze jego dogodne położenie dla przyszłych klientów, powinien zbadać, czy odpowiada przepisom budowlanym i przeciwpożarowym, czy na konieczne przeróbki uzyska zgodę odpowiednich urzędów i czy władza przemysłowa zatwierdzi projekt urządzenia. Aby móc na to odpowiedzieć, musi rzemieślnik w pierwszym rzędzie przestudjować ustawy obowiązujące w tym względzie, rozpatrując kolejno punkt za punktem, a nawet zaczerpnąć informacyj w urzędach i dopiero wtedy może przystąpić do spisania kontraktu najmu. W przeciwnym razie bez uprzedniego upewnienia się co do przydatności lokalu na te cele, którym ma służyć, mógłby się rzemieślnik narazić na niepotrzebne straty materjalne spowodowane bądź koniecznością rozwiązania kontraktu najmu, bądź też musiałby poczynić inwestycje, które w innym lokalu byłyby zbyteczne.

W końcowym etapie — sprawdzaniu — będzie rzemieślnik kontrolował czy wykonuje wszystko zgodnie z planem, czy wszystkie informacje zebrał i wreszcie, czy będzie to zgodne z jego zasobami finansowemi, które przedtem opracował i ustalił.

Mogą zajść wypadki, które spowodują konieczność poczynienia poprawek w planie finansowym, który musiałby na nowo przepracować i dostosować do świeżo wytworzonych warunków. Przeprowadzając nowe obliczenia, straciłby może na czasie, lecz zaoszczędziłby sobie kapitału, unikając niepotrzebnych wkładów pieniężnych.

W czasie remontu i technicznego urządzenia lokalu musi rzemieślnik pomyśleć o zdobyciu sobie pierwszych zamówień. Aby cel ten osiągnąć, musi podjąć nową czynność, którą ogólnie nazywamy reklamą.

Reklamę winien rzemieślnik podzielić sobie na dwie części: Pierwsza obejmować będzie reklamę organizującego się warsztatu, a celem jej będzie uprzedzić przyszłych nabywców o mającym powstać warsztacie i zjednać ich jako przyszłych klientów. Druga część, będąca przedłużeniem pierwszej, obejmować będzie reklamę warsztatu będącego w ruchu, a celem jej będzie utrzymanie zdobytych klientów w pierwszej części i pozyskanie nowych, aby w ten sposób zapewnić stały rozwój warsztatu.

Zapoznajmy się z pierwszą częścią reklamy, t. j. reklamą organizującego się warsztatu.

Na wstępie rozważmy istotę reklamy i jej konieczność*).

Żadne może z dawnych przysłów nie jest bardziej fałszywe, jak powiedzenie „siedź w kącie a znajdą Cię". Dzisiejsze warunki tak się ułożyły, że wszystkich nas łączą wspólne interesy tak silnie i nierozerwalnie, że musi nam zależeć na innych ludziach, na ich poparciu i na ich opinji. Dziś muszą wszyscy, którzy chcą osiągnąć postawione sobie cele, ubiegać się o zdobycie sobie przychylności innych ludzi. Dla pozyskania ludzi uprawia się propagandę. Niektórzy robią to dla celów gospodarczych, inni dla celów społecznych, humanitarnych, naukowych i innych. Kupiec i rzemieślnik, starając się o pozyskanie przychylności ludzi, mają na celu korzyści materjalne. Chodzi im bowiem o zdobycie klientów, zwiększenie obrotów i podniesienie zysków ze swego interesu.

Propagandę tego rodzaju nazywamy reklamą. Reklama wyzyskuje ludzką ciekawość oraz czynnik korzyści i przez to urabia opinję o towarach, budzi uśpione potrzeby u ludzi i podsuwa im lepsze i nowsze sposoby ich zaspakajania. Tą drogą zdobywa zainteresowanie i przychylność ludzi, czyniąc z nich klientów danego przedsiębiorstwa.

Reklama jako taka ma olbrzymie kulturalne znaczenie. Dzięki niej poznali ludzie znacznie prędzej pożytek poszczególnych wynalazków. Uprzytomnijmy sobie jak wynalazca

---

*) K. Jabłoński — Powodzenie w interesach — Str. 55—65.

walczy z trudnościami. Dopiero przedsiębiorca dzięki reklamie wprowadza wynalazek do powszechnego użytku. Ileż to lat np. musiałoby minąć, zanim bez reklamy świat nauczyłby się telefonować, używać żarówek elektrycznych i wszelkich innych przyrządów względnie towarów.

Stosowanie reklamy jest konieczne, ponieważ mimo wrodzonej u ludzi ciekawości większość jest obojętna. Ażeby tę obojętność odsunąć, trzeba koniecznie stosować metodyczną akcję reklamową. W tym celu trzeba poznać jej środki i narzędzia, formy i metody działania, aby wybrać najodpowiedniejsze, któreby trafiły do jaknajwiększej ilości poszukiwanych klientów.

Rzemieślnik powinien przy wyborze sposobu reklamy organizującego się warsztatu przemyśleć te wnioski, które mu się nasunęły przy badaniu rynku zbytu. Wybierze on te metody i sposoby reklamowe, które dla danej miejscowości będą najodpowiedniejsze, dodając jeszcze nowe, które mogą swój cel osiągnąć.

Planując — ułoży kolejność zastosowania tych środków i sposobów, uzgadniając jednocześnie możliwość ich wykonania z planem i przygotowaniem finansowem.

W — przygotowaniu*) — zajmie się wykonaniem względnie zamówieniem afiszów reklamowych, które pomieszcza w oknie remontującego się lokalu, lub w innych widocznych miejscach. Dalej zamówi także ulotki reklamowe i druki, które w danej miejscowości mogą spełnić swój cel, a następnie przygotuje treść ogłoszeń do gazet. Nim poda ogłoszenie do gazet, winien zapoznać się z typem czytelników danej gazety, aby treść ogłoszenia przystosować do gustu czytelników. W ogłoszeniu poważną rolę odgrywa zarówno tekst i jego układ graficzny jak również i miejsce umieszczenia ogłoszenia. Ogłoszenie powinno być umieszczone w takiem miejscu, aby czytelnik na pierwszy rzut oka je zauważył oraz aby przez swój estetyczny układ wywołało zadowolenie u czytającego, gdyż dopiero wtedy osiągnie swój cel, a poniesione wydatki nie pójdą na marne.

Rzemieślnik może swój warsztat reklamować przy pomocy plakatów zarówno nazewnątrz jak i wewnątrz lokali, uczęsz-

---

*) Z. Grabski — Reklama — artykuł w Przeglądzie Organizacji Nr. 5/33. maj 1933.

czanych przez publiczność. Plakaty reklamujące nazewnątrz umieszczane są na miejscach specjalnie na ten cel przeznaczonych (słupach, płotach). Dlatego umieszczanie ich pociąga za sobą nowe wydatki, które powinny być przewidziane w ogólnem zestawieniu wydatków na reklamę. Należy się uprzednio upewnić, czy opłaty pobierane na umieszczenie plakatów mogą być pokryte w granicach przeznaczonego na ten cel funduszu.

Reklama przy pomocy plakatu osiągnię tylko cel wtedy, kiedy (oprócz właściwego jej umieszczenia) swoją kompozycją rysunku i układem liter będzie zwracała powszechną uwagę. Dlatego afisze-plakaty powinny być wykonane przez fachowca grafika. Plakaty wewnętrzne możemy umieszczać w składach rzemieślników czy kupców, np. plakat - reklama warsztatu rzeźnickiego zamieścimy w składzie u piekarza i odwrotnie, pozatem w miejscach rozrywkowych za uprzednią zgodą właścicieli.

Druki reklamowe, do których oprócz ulotek, listów polecających zaliczamy również blankiety listowe, koperty, rachunki, cenniki i t. p., powinny swą treścią i wyglądem zewnętrznym odbiegać od utartego i nudnego szablonu, przez co mogą dać o warsztacie jak najlepszą opinję.

W wykonaniu — zajmie się sprawą umieszczenia plakatów reklamowych z dokładnem przemyśleniem i wybraniem miejsc i składów, jak i sposobem samego umieszczenia, dalej doręczeniem ulotek reklamowych, które powinni otrzymać wszyscy jego przypuszczalni odbiorcy.

Sprawdzając, — będzie rzemieślnik badał, czy wykonuje wszystko zgodnie z uprzednio zakreślonym planem. Przytem powinien sprawdzać, jaki skutek wywierają obrane przez niego środki reklamowe. Zarówno rozwieszanie plakatów, czy umieszczanie ogłoszeń powinno być wykonywane w kilku terminach, aby w ten sposób zwrócić uwagę na przedsiębiorstwo. Plakaty reklamowe mogłyby być wykonane na kolorowym papierze. Zmiana afisza na tem samem miejscu, choćby tylko pod względem jego koloru, wywrzeć może odpowiedni skutek. Specjalnego podkreślenia wymaga wykorzystanie szyby okna wystawowego w czasie trwania remontu, kiedy szyba jest zamalowana kredą. Zmienianie, choćby każdego dnia, pomysłowego napisu na szybie będzie najtańszym, a może najtrafniejszym środkiem reklamy.

Nauka technologji w klasach o różnych zawodach.

MIERZENIE.

Technologja jest to nauka o narzędziach, maszynach oraz o sposobach i urządzeniach służących do przetwarzania materjałów w przemyśle i rękodzielnictwie. Jest to więc nauka rozległa i trudna do udzielania szczególnie w szkołach dokształcających, gdzie różnorodność zawodów oraz ubogie zazwyczaj pomoce naukowe wprowadzają w kłopot i doświadczonego zawodowca, chcącego naukę tę należycie przeprowadzić. W mniejszych szkołach dokształcających, gdzie zespół uczniów składa się z najróżnorodniejszych rzemieślników, nauczyciel, chociażby gruntownie znał jeden lub dwa zawody, chcąc naukę technologji stosować czysto zawodowo dla poszczególnych grup uczniów, nie będzie mógł zainteresować uczniów innych zawodów, o ile nie ujmie swej nauki ogólnie.

Trudne to zadanie spróbuję przeprowadzić, chociażby dla zapoczątkowania dyskusji na ten temat na łamach „Szkoły Zawodowej", podając na początek materjał na lekcję nauki o narzędziach pomiarowych i o mierzeniu wogóle.

Wychodząc z tego, że mierzenie i narzędzia miernicze stosuje się w każdym zawodzie, można z uczniami najróżniejszych zawodów przeprowadzić odpowiednią interesującą pogadankę, zaznajamiając ich z narzędziami i metodami mierzenia w różnych zawodach, oczywiście bez głębszego wnikania w szczegóły poszczególnego zawodu.

Jako pomoce naukowe na lekcjach zastosujemy ile możności: miarę (pręt) bławatników, miarę krawiecką (taśmę), metr składany, nowoczesny metr stalowy zwijany, ewent. dużą miarę taśmową 10 lub 15 m, wreszcie suwmiarkę z nonjuszem i mikrometr, i gdzie możliwe jakikolwiek przymiar stały np. zegarmistrzowski oraz kaliber widełkowy i sworzniowy, ile możności różnicowy, pokazując poszczególne przedmioty w czasie omawiania danego narzędzia wzgl. sposobu mierzenia. O ile szkoła takich narzędzi mierniczych nie posiada, będzie je można zapewne bez wielkich trudności wypożyczyć na jedną lekcję od znajomych przemysłowców.

Wiele okazji do wypowiedzenia się uczniów daje na wstępie lekcji omówienie sposobów zakupu materjałów w różnych

zawodach oraz sposobów mierzenia w handlu. Stwierdzimy przytem, że w handlu mierzy się zwykle z dość wielkim nadmiarem. Np. z stosunkowo dużym nadmiarem sprzedaje kupiec materjały łokciowe, jak materjał na ubranie, dodając na 3 m około 5 cm materjału. Podobnie mierzy sprzedawca płótno i t. p., natomiast materjały droższe: jedwab, aksamit i t. p. mierzy już dokładniej, dodając najwyżej 1—2 cm. Przy tej okazji pokażemy uczniom miarę bławatnika, pręt długości 1 m lub ½ m z podziałką centymetrową i stwierdzimy, że dla tkanin miara ta i jej dokładność jest najodpowiedniejsza.

Materjały budowlane: cegły, kamienie, piasek oraz drzewo budulcowe, jako materjały najpospolitsze, mierzy się z stosunkowo grubą niedokładnością. Cegły zakupuje się w partjach po 1000 sztuk. Aby pokryć ubytek cegieł przez potłuczenie trzeba dla budowli zakupić około 5% więcej, aniżeli wynika z obliczenia objętości murów, licząc po 350 sztuk na 1 m^3 muru. Piasek dla budowli zakopuje się na m^3, licząc ładunki wozu, a mianowicie ładunek jednokonnego wozu na 0.5 m^3 a dwukonnego na 1m^3 piasku. Drzewo budulcowe, belki, krokwie i deski zakupuje budowniczy równie na m^3, musi jednakże wyszczególnić wymiary grubości, szerokości i długości poszczególnych objektów, przyczem do poszczególnych długości dolicza 5—10% na odpadki.

Stolarz zakupuje swój materjał jak deski i bale przeważnie na m^2, rygle zaś na metry bieżące. Przy mierzeniu poszczególnych długości kupiec drzewny daje również pewien nadmiar dla wyrównania nieużytków na końcach desek.

Metale i półfabrykaty metalowe jak żelazo kształtowe, blachy, druty i t. p. kupuje się na wagę. Wagi są to na ogół bardzo czułe przyrządy, jednakże niepodobno ważyć z dokładnością matematyczną. Przy ważeniu odróżniamy trojakie niedokładności: niedokładność ważenia przez nieuwzględnianie gramów jednostkowych, niedokładność wskazywania wagi, oraz niedokładność odważników. Im większa i cięższa jest waga, tem mniej jest czuła, tak samo i u odważników większych są uchybienia większe niż u odważników małych. Niedokładności te są jednakże minimalne w stosunku do ciężaru ważonego. Urząd wzorcowania miar i wag dopuszcza przy legalizowaniu wag i odważników pewne uchybienia. Granice uchybień dopuszczalnych dla odważników są następujące:

dla odważnika	50 kg (5 mirjagr.)	dowolne uchybienie wynosi	2,5 g
„ „	20 „ (2 „)	„ „ „	2 g
„ „	10 „ (1 „)	„ „ „	1,25 g
„ „	5 „	„ „ „	0,625 g
„ „	2 „	„ „ „	0,3 g
„ „	1 „	„ „ „	0,2 g

dla 50 dkg	— 125 mg;	dla 20 dkg	— 50 mg
„ 10 „	— 30 „	„ 5 „	— 25 „
„ 2 „	— 15 „	„ 1 „	— 10 „
„ 2 g	— 3 „	„ 1 g	— 2 „

Przy legalizowaniu wag wymagana jest następująca czułość wagi: u wag stołowych do 5 kg winien 1 g wywołać wychylenie szalek o 2 mm; takie same wychylenie winny mieć wagi do 10 kg przez obciążenie 2 g; do 15 kg — 3 g; do 20 kg — 4 g. Wagi decymalne do 50 i 100 kg winny wykazać wychylenie przez obciążenie 2 g; do 150 kg — 3 g.

Po omówieniu sposobów zakupna materjałów i mierzenia w handlu przystąpimy do omówienia narzędzi i sposobów mierzenia w warsztatach poszczególnych zawodów. Pomiary warsztatowe wykonywane są na ogół z znacznie większą dokładnością aniżeli w handlu.

Dokładność mierzenia i znaczenia materjałów miękkich i ciągliwych np. w krawiectwie i obuwnictwie nie odgrywa tej roli, jak w zawodach metalowych i drzewnych. Wymaga się tam zato wielkiego „odczucia“ akuratności i równomierności np. równomierności sciegów, równego naciągania nitki przy szyciu, estetycznego rozmieszczenia miejsc na kieszenie i t. p.

Najwięcej używaną miarą stosowaną prawie w wszystkich zawodach jest metrówka składana. Ma ona przedziałkę milimetrową, i o ile kreski podziałkowe są dość cienkie, można nią odmierzać i ½ mm. Wielkiej dokładności miara ta nie posiada; przy mierzeniu nią mogą zachodzić następujące niedokładności: po pierwsze, niedokładność miary samej, która może polegać na niedokładnej podziałce, na niedokładnem złączeniu składanych części oraz na końcach miary. Końce nie chronione blaszką łatwo się wycierają, zaś okute blaszką stają się niedokładne przez nałożenie blaszki przedłużając miarę często o 1 mm. Z tych powodów Urząd miar i wag nie legalizuje miar składanych i do mierzenia materjałów przy sprzedaży używać ich nie wolno.

Drugiem źródłem niedokładności może być wadliwe przykładanie miary przez niedostateczne wyprostowanie jej, wadliwe, nieuważne położenie końca miary na krawędzi mierzonego przedmiotu oraz niedbałe znaczenie poszczególnych metrów, lub nieakuratne przykładanie końca na naznaczonej kresce.

Trzeciem źródłem niedokładności mierzenia może wreszcie być niedokładne odczytywanie miary. Błąd ten popełnia się, gdy się patrzy na miarę ukośnie. Przy dokładnem odczytywaniu miary trzeba mieć oko prostopadle do punktu mierzonego.

Dla ćwiczenia mierzenia i celem stwierdzenia popełnianych błędów polecamy uczniom kolejno metrówką składaną mierzyć długość i szerokość klasy, stołu, szyby w oknie, oraz z dokładnością do ½ mm mierzenie modeli rysunkowych, szczególnie średnic otworów, wałków i t. p.

Po przeprowadzeniu tych ćwiczeń pokażemy uczniom inne miary metrowe, np. stalową zwijaną, porównując ich długość i podziałki, omawiając zalety i wady poszczególnych miar. Jeżeli posiadamy miarę taśmową 10 lub 15 m, zmierzymy nią wymiary klasy i porównamy z wynikami mierzenia metrówką składaną.

Następnie omówimy dokładności mierzenia i znaczenia stosowane w różnych zawodach, np. u murarzy, cieśli, stolarzy, kowali, ślusarzy i mechaników, u blacharzy przy pracach buduwlanych i przy pracach warsztatowych z blachy białej lub mosiężnej. Gdy przy blacharskich pracach budowlanych wystarcza dokładność ½ cm, to prace w warsztacie winny być wykonane z dokładnością 1 mm.

Do mierzenia grubości blachy lub drutów posługujemy się mikrometrem, którym mierzy się z dokładnością 0,01 mm. Mikrometr ma tę wadę, że mierzenie i odczytywanie jest dość mozolne i że przez częste przykładanie i dociskanie łatwo ulega zepsuciu, nie nadaje się więc do mierzenia przy fabrykacji wyrobów masowych.

W ślusarstwie i tokarstwie metalowem powszechnie jest używany przymiar nastawny, t. zw. „suwmiarka“. Można nią mierzyć z dokładnością 0,1 mm, odczytując dziesiętne części milimetra na „nonjuszu“.

Z bardzo wielką dokładnością przy nadzwyczaj małych wymiarach pracują zegarmistrze. Do stwierdzenia grubości osi lub czopów osiowych, mających zaledwie kilka dziesiętnych milimetra, posługują się zegarmistrze płytkami stalowemi, które posiadają wcięcia o rozmaitych drobnych szerokościach, oznaczonych numerami. Chcąc np. wywiercić otwór tej samej średnicy jak czop, zegarmistrz dopasuje czop w odpowiedniem wycięciu płytki, spamięta sobie numer wycięcia i dobiera do niego odpowiednie wiertło. W ten sposób zegarmistrz dopasowuje z bardzo wielką precyzją swe drobne wymiary wcale nie troszcząc się o to, ile dziesiętnych i setnych milimetra dany wymiar posiada.

Podobne płytki stalowe z wykrojami oznaczonemi miarą w setnych milimetra, t. zw. przymiary do drutu i blach, używa się w miejsce mikrometra do stwierdzania grubości blach i drutów. Przy sprawdzaniu wymiarów części metalowych, wykonywanych w większej ilości w tych samych wymiarach przykładanie miar nastawnych, suwmiarek, mikrometrów lub t. p. wymaga wiele czasu a dokładne mierzenie zależy od wprawy i uwagi pracownika, przyczem precyzyjne te przyrządy przy częstem mierzeniu ulegają zużyciu. Dlatego zamiast miar nastawnych używa się w przemyśle metalowym przymiarów stałych t. zw. „kalibry", które wykazują taki wymiar, jaki wykończony przedmiot musi posiadać. Praktyczne wykonanie przedmiotu według wymiarów zupełnie ścisłych jest niemożliwe, przy fabrykacji musi być dozwolona pewna niedokładność maksymalna i minimalna, którą nazywamy „tolerancją". Zależnie od wymaganej dokładności pasowania tolerancja może się wahać od kilku dziesiętnych do kilku setnych części milimetra. Tolerancję uwzględniają kalibry dwugraniczne czyli „tolerancyjne", które posiadają dwie miary, jedną „maksymalną" trochę większą, drugą „minimalną" cokolwiek mniejszą od żądanego wymiaru. Obrabiany przedmiot winien zmieścić się w otworze kalibru po stronie maksymalnej a nie powinien wchodzić do otworu po stronie minimalnej.

Bliższe omówienie wymienionych jak i innych przyrządów mierniczych stosowanych w przemyśle dla braku miejsca muszę pominąć, odsyłam Szan. Czytelników do odpowiednich podręczników np. „Herzberg — Obrabiarki i narzędzia do metali" I. i II. cz. oraz „Porębski Eugenjusz — „Narzędzia".

Przyrządy miernicze są zazwyczaj dość drogie. Chcąc je utrzymać długi czas w stanie używalnym, należy bardzo starannie z niemi się obchodzić, winny być przechowywane w pudełku z drzewa lub conajmniej w skórzanej pochewce, zawsze lekko natłuszczone, aby nie rdzewiały i oczywiście czysto utrzymane. Nie powinno się przykładać miary podczas obrotów mierzonego przedmiotu, gdyż może się zdarzyć, że przymiar zatnie się na przedmiocie, wysunie się z ręki, a w każdym razie zostanie rozgięty i tem samem zniszczony. Nigdy nie powinno się kalibrów pierścieniowych i sworzniowych nasuwać na sucho, należy je wpierw lekko natłuszczyć i z małym naciskiem kręcąc lekko nasuwać; nie natłuszczone przyrządy łatwo się zatną a gwałtowne wykręcanie może zniszczyć kosztowny sprawdzian.

W końcu chciałbym pp. Kolegom specjalnie zwrócić uwagę na konieczność przeprowadzenia ćwiczeń mierzenia metrówką i innemi dostępnemi przymiarami, gdyż stwierdza się zwykle u niektórych uczniów wielką nieumiejętność w przykładaniu miary i odczytywaniu milimetrów. Mierzenie to wiąże się również z wykonywaniem rysunków geometrycznych jak i technicznych, przy których ścisła dokładność mierzenia wymiarów rysunku i przedmiotu jest niezbędna. *Fr. Ober.*

Organizacja transportu emigrantów.

Informacje, dotyczące wyjazdu do krajów imigracyjnych.

Chile.

(Porty: Mollendo, Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaiso, do Santiago).

Wizy na wyjazd do Chile otrzymują jedynie te osoby, które posiadają affidavit wystawiony przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych w Chile lub na podstawie kontraktów pracy. W pewnych wypadkach mogą również uzyskać wizę osoby posiadające na pokaz przynajmniej 560 dolarów (osoby mające tylko pieniądze na pokaz, bez wezwania, mogą się udać w podróż Tow. „Italia“). na podstawie wezwania chilijskiego Inspektor Emigracyjny w Warszawie wydaje zaświadczenie na bezpłatny paszport zagraniczny. Do wizy potrzebne jest również świadectwo moralności oraz świadectwo lekarskie wzoru urugwajskiego i 4 fotografje. Wiza wynosi zł 57,—.

Przejazd 3-cią klasą do Arica i Iquique wynosi dol. 110, 130, 133 lub 145
" " " " Antofagasta " " 115, 135, 137 lub 150
" " " " Coquimbo " " 120 lub 140
" " " " Valparaiso " " 125, 144, 145, 160.

Ceny wyżej podane są zależne od okrętu i Towarzystwa Okrętowego, a dla rodzin są zależne od wieku jadących dzieci.

Costa-Rica.

(Port Limon).

W celu uzyskania wizy do Costa - Rica, osoba wyjeżdżająca musi posiadać oficjalne wezwanie, oraz mieć na pokaz 275 dolarów. Do wizy należy również przedstawić świadectwo moralności i świadectwa lekarskie oraz świadectwo szczepienia ospy. Niektóre konsulaty poświadczają świadectwo moralności i świadectwo szczepienia ospy i za poświadczenie pobierają opłatę w wysokości 3 dolarów za każdy dokument.

Wiza Costa - Rica wynosi dolarów 3. Emigranci odbywają przejazd przez Panamę. Wiza panamska wynosi dolarów 5. Cena karty okrętowej 3-ciej klasy wynosi od 103 dolarów, licząc podróż do Panamy. Od Panamy zaś do Costa - Rica emigranci odbywają dalszą podróż. Podróż w 3-ciej klasie wynosi przeciętnie 50 dolarów.

Curacao.

Aruba. — Kolonje holenderskie.

Osoby udające się do Curacao i Aruba powinne posiadać specjalne zezwolenie na lądowanie wystawione imiennie przez odnośne władze. Do Curacao mogą również wyjechać osoby, które otrzymały kontrakty pracy, poświadczone przez odnośne władze holenderskie. Do wizy wymagane jest świadectwo moralności i świadectwo lekarskie wzoru urugwajskiego. Na pokaz emigranci muszą posiadać od 100 do 103 dolarów amerykańskich.

Karta okrętowa 3-ciej klasy do Curacao wynosi 95 dolarów, 103 względnie 110 dolarów, do Aruba 102 względnie 117 dolarów, w zależności od linji okrętowej i rodzaju okrętu.

Francja.

Do Francji mogą uzyskać wizy następujące kategorje emigrantów:

1. Posiadacze ważnych imiennych kontraktów pracy wystawionych przez pracodawcę i poświadczonych przez prefekturę policji i mera. Każdy kontrakt pracy musi być również poświadczony przez francuskie Ministerstwo Pracy lub Rolnictwa oraz najbliższy konsulat polski, który jednocześnie stwierdza, że osoba zakontraktowana może uzyskać paszport emigracyjny. Osoby, udające się do Francji na podstawie kontraktu, muszą przed udzieleniem wizy być zbadane przez lekarza konsularnego. Wizyta u lekarza wynosi od zł 7. Wiza francuska dla tej kategorji osób udzielana jest bezpłatnie, względnie za opłatą 1,— zł.
2. Posiadacze t. zw. „Lettre de Rappel" (list wzywający). Taki dokument zostaje wydany robotnikowi, który otrzymał urlop po skoń-

czeniu się sezonu. „Lettre de Rappel“ wydaje się na podstawie ważnego „Conge de fin de saison“ (posezonowe zwolnienie z pracy). „Lettre de Rappel“ musi być poświadczony przez Ministerstwo Pracy, t. j. posiadać „avis favorable“ (decyzję przychylną — zgodę).

Wszystkie wymienione dokumenty w punkcie 2-gim i poświadczenia mają zgóry określony termin. Nie należy terminów tych przeoczyć. Wiza udzielana jest bezpłatnie względnie za opłatą jednego złotego.

3. Posiadacze t. zw. „Certificat d‘hebergement“. Jest to zobowiązanie, zapewniające utrzymanie i mieszkanie osobie, która jest wzywana. „Certificat d‘hebergement“ musi być poświadczany przez prefekturę i merostwo tej miejscowości, gdzie certyfikat został wystawiony. Niezależnie od tego, certyfikat należy poświadczyć w konsulacie polskim. Jeżeli osoba, która wzywa, jest u kogoś we Francji zatrudniona, powinna również przesłać zaświadczenie od pracodawcy z określeniem wysokości zarobków. Oprócz tego dokumentu osoba, która wzywa, winna również postarać się o dokument, wystawiony przez merostwo i komisarjat policji i poświadczony przez prefekturę o jej warunkach mieszkalnych.

   Osoby, wyjeżdżające na podstawie wymienionego wezwania, nie mogą poszukiwać pracy we Francji. Wiza wynosi od 20 do 40 zł.

4. Narzeczone, posiadające „Certificat d‘hebergement“, winne w konsulacie przedstawić swoją metrykę urodzenia, która zostaje legalizowana przez Konsulat Francuski. Koszt wynosi od 24 zł do 28 zł 80 groszy.

   Niezależnie od tych dokumentów narzeczona musi również przedstawić t. zw. „bans de marriage“ (zaświadczenie o ogłoszonych zapowiedziach). Wiza francuska zostaje zasadniczo wydana na krótki okres czasu i w tym terminie winien się odbyć ślub. Wiza wynosi od 20—40 zł.

Honduras.

Władze emigracyjne polskie na podstawie porozumienia się z Konsulatem Honduraskim w Warszawie zgodziły się na poszczególne indywidualne wydawanie zezwoleń na paszporty emigracyjne osobom bez imiennych wezwań (affidavitów), rekrutujących się z następujących zawodów: krawcy, szewcy, mechanicy, malarze, stolarze, blacharze, majstrowie budowlani i częściowo kupcy.

Każdy wyjeżdżający do Hondurasu udaje się tam na własny koszt i na własne ryzyko. Wyjazd rodzin jest obecnie niemożliwy.

Koszty podróży, licząc podróż z Warszawy 3-cią klasą, wynoszą:

1.	przejazd z Warszawy do Colon (Panama)	dol.	amer.	103,—
2.	pobyt w Colon do chwili dalszego wyjazdu	„	„	40,—
3.	przejazd z Colon do Amapala (Honduras)	„	„	40,—
4.	tranzytowa wiza panamska	„	„	5,—
5.	wiza honduraska w Warszawie	„	„	5,—

Niezależnie od wyżej podanych kwot każdy emigrant musi posiadać dolarów amerykańskich 70,— na pokaz. Podróż emigranci mogą odbyć jedynie okrętami Towarzystwa Okrętowego „Italia“.

Tow. French Line nie przyjmuje obecnie emigrantów do Hondurasu. Podróż tym Towarzystwem wyniosłaby:

1. Warszawa — Hawana (Kuba) 3-cią klasą	dol. amer.	98,—
2. Hawana — Puerto Cortez lub Puerto Barrios	„ „	15,—
3. Pobyt w Hawanie do chwili wyruszenia w podróż	„ „	25,—
4. Tranzytowa wiza kubańska	„ „	2,—
5. Wiza honduraska w Warszawie	„ „	5,—

Oprócz podanych sum każdy emigrant musiałby posiadać kwotę pokazową w wysokości dolarów 140.

(Ciąg dalszy nastąpi.) *C. Dziekoński.*

Zjazd Stowarzyszenia Uczestników Walki o Szkołę Polską.

Dnia 2 i 3 lutego r. b. jako w trzydziestą rocznicę wybuchu strajku szkolnego odbyty Zjazd Stowarzyszenia Uczestników Walki o Szkołę Polską powziął uchwały, których znaczenie może się okazać wręcz historyczne.

Dotyczyły one dziecka polskiego. Ściślej — stosunku społeczeństwa polskiego do dziecka i młodzieży

Wielkie to zagadnienie — choć dotąd nieoceniane jak należy.

Dzisiaj jest tak w Polsce, że obchodzi każdego tylko własne dziecko. Swoje dzieci naogół kochamy i dbamy o nie. Stopień zresztą tej dbałości zależy od poziomu kultury i stanu materjalnego rodziny. Ale dzieci nie nasze? — Dzieci nie nasze, dzieci, które są nam zupełnie obce, które codziennie mijamy na ulicy, które spotykamy w tramwajach i wagonach, które widzimy bawiące się na placach — są ogółowi polskiemu zupełnie obojętne. Nie wnikamy w potrzeby dziecięce, nie organizujemy dla dzieci niezbędnych dla ich rozwoju warunków.

Mniejsza o to narazie, jak wytworzył się w Polsce taki stosunek niepożądany, ale jest on, niestety, faktem bijącym w oczy.

Dziecko dotąd w Polsce należy prawie wyłącznie do rodziny. Poczucie, że dziecko stanowi wielką wartość społeczną, istnieje u przeciętnego obywatela w bardzo małym stopniu. To ciasne stanowisko prowadzi do ciasnoty uczuć: skupiamy całą miłość i życzliwość na własnych tylko dzieciach, inne darzymy idealną obojętnością. Czyż ten nijaki stosunek starszego społeczeństwa do młodego pokolenia może sprzyjać rozwojowi uczuć społecznych u dzieci i młodzieży? Obojętność szerokiego ogółu dziecko przecież odczuwa i utrwala w swej podświadomości. Wynik zaś społeczny jest ostatecznie taki, że spójnia między pokoleniem rosnącem a dojrzałem jest niedostateczna.

Jakże inaczej rzeczy się przedstawiają w krajach głośnych z szerokiej, powszechnej miłości ku dziecku i z opieki nad dzieckiem — w Japonjii, tym raju dziecięcym, w Wiedniu, szczycącym się z roz-

woju dziecięcych instytucyj opiekuńczych, pod pewnym względem w Szwajcarji.

Polski stosunek do ogółu młodzieży trzeba radykalnie zmienić — oto wielkie zadanie, które podjąć należy.

Musimy rozpocząć wytrwałą pracę nad radykalnem przekształceniem własnych skłonności i nałogów pod tym względem. Musimy wytworzyć silniejszą więź między dojrzałem pokoleniem a pokoleniem rosnącem. Ku społecznemu ruszeniu tej wielkiej pracy zmierzają właśnie uchwały zjazdu. Idea ta widocznie znajduje żywy oddźwięk wśród świadomych kół społeczeństwa, skoro Zjazd, zwołany pod temi hasłami, zgromadził w Warszawie około 700 uczestników z całej Polski.

Drogi, wiodące do wielkiego celu, o jakim tu mowa, są różnorodne.

Przedewszystkiem należy szerzyć tę myśl naczelną, że nowa Polska potrzebuje zmiany stosunku do dziecka i młodzieży na bliższy, serdeczniejszy, przeniknięty żywem zainteresowaniem i troską o dziecko. To będzie podstawowa zmiana w nastroju i uczuciach. Następnie, przechodząc do konkretnych zadań, należy uświadamiać jak najszersze koła społeczne, że jest rzeczą konieczną roztaczanie powszechnej i publicznej opieki nad dzieckiem; należy wskazywać na niezdrową w wielu okolicznościach warunki fizycznego i duchowego rozwoju dziecka oraz na sposoby ich poprawy. Dalej, staje przed społeczeństwem polskiem potrzeba rozwoju zakładów opiekuńczych dziecięcych, rozszerzenia obrony prawnej dzieci i młodzieży, organizacja poradnictwa zawodowego, organizacja wczasów dziecięcych, rozrywek, sportów, wycieczek, czytelni i t. d.

Niechaj dzieci i młodzież polska poczują, że są otoczone powszechną miłością i zainteresowaniem całego społeczeństwa, niech to się odbije na ich dziecięctwie, aby się stało radośniejsze, prawdziwsze, pełniejsze. Ogrom zysku społecznego, jaki stąd wypłynie, będzie olbrzymi i wielostronny.

Zbudowaliśmy potężne ramy niepodległości — zakładajmy teraz pracowicie jego więzi i spoidła wewnętrzne.

VIII. KONGRES FEDERACJI MIĘDZYNARODOWEJ PRACY TECHNICZNEJ I ZAWODOWEJ.

W połowie września 1935 r. odbędzie się w Polsce VIII Kongres Federacji Międzynarodowej Prasy Technicznej i Zawodowej.

Związek Polskich Czasopism Technicznych i Zawodowych, jako Sekcja Federacji, jest powołany do przeprowadzenia organizacji i urzeczywistnienia Kongresu.

Kongres odbędzie się w Warszawie oraz Lwowie, Borysławiu, Krakowie, Katowicach, Łodzi, Poznaniu i Gdyni.

Protektorat nad Kongresem raczył objąć Pan Prezydent Rzeczypospolitej.

Ministerstwo Spraw Zagranicznych od początku istnienia Związku i Federacji okazywało poparcie i wyraziło gotowość przyjścia z pomocą organizatorom Kongresu.

Komitet Organizacyjny Kongresu zwrócił się z odezwą do władz państwowych i samorządowych, — instytucyj publicznych, świata gospodarczego, — naukowego, — prasy ogólnej i osób prywatnych, z prośbą o przyczynienie się do urzeczywistnienia Kongresu w sposób godny Rzeczypospolitej i propagandy kultury polskiej. Odezwa ta znalazła powszechnie życzliwy oddźwięk.

Powinniśmy nadać Kongresowi znaczenie poważnego dorobku zawodowego, oraz ideowego, a nadto dać cudzoziemcom, którzy na Kongres przybędą, możność poznania Polski, o co członkowie Federacji od kilku lat zabiegają

Kongres ten będzie połączony z obchodem 10-cia istnienia Federacji, co mu nadaje szersze znaczenie. Podobna okazja zbliżenia międzynarodowego może się zdarzyć w Polsce nieprędko.

Poza programem urzędowym, Kongres będzie urozmaicony przyjęciami, zwiedzaniem wybitnych instytucji w Warszawie i w innych miastach i miejscowościach Polski, do których projektowane są zbiorowe wycieczki, jako to: Łowicz, Wieliczka, Zakopone, Gdańsk, a w razie możności, Wilno, Białowieża, Polesie Huculszczyzna, Hel.

Zapytania i zapisy należy adresować do Prezesa Komitetu Organizacyjnego inż. Aleksandra Pawłowskiego, Wspólna 34, tel. 9-15-41 w Warszawie.

III POLSKA KONFERENCJA PSYCHOTECHNICZNA.

Na życzenie z wielu stron wyrażane termin konferencji został przesunięty na 1, 2 i 3 listopada 1935 r.; zgłaszania zaś referatów na 1 kwietnia 1935 r. Termin ich nadsyłania pozostaje ten sam: 1 września. Wraz z referatem należy nadesłać streszczenie objętości 1—2 stron formatu kancelaryjnego pisma maszynowego z normalnym odstępem. Referaty powinny być obliczone na 20 minut. Termin zgłaszania udziału w Konferencji upływa 1 września 1935 r. Równocześnie ze zgłoszeniem referatu, lub tylko udziału, należy wpłacić 5 (pięć) złotych na konto P. K. O. Polskiego Towarzystwa Psychotechnicznego Nr. 21.620.

OBÓZ PROPAGANDOWO-ŻEGLARSKI.

Zarząd Główny Ligi Morskiej i Kolonjalnej organizuje w czasie tegorocznych wakacyj letnich obóz propagandowo-żeglarski nad jeziorem Narocz dla członków kół szkolnych L. M. K. w wieku od lat 14-u obojga płci. Obóz będzie trwał od 19-go czerwca do 15-go sierpnia r. b. i będzie obejmował 2 turnusy: 1-y turnus — od 19. VI. do 16. VII. r. b., 2-gi turnus od 18. VII. do 15. VIII. r. b. Opłata za 4-ro tygodniowy pobyt w obozie wynosi zł. 45, — za korzystanie z taboru — zł. 5, — razem zł. 50, —. Zgłoszenia na obóz przyjmowane są od zaraz, przy zgłoszeniu należy wpłacić zadatek w kwocie zł. 10 na konto P. K. O. Nr. 367 z zaznaczeniem na odwrocie przekazu „Obóz nad Naroczą“ 1-y (lub 2-gi) turnus. Uczestnicy(czki) mogą się zgłaszać na jeden turnus lub na obydwa. Najkrótszy pobyt w obozie trwać będzie 4 tygodnie.

INSTYTUT PRZEMYSŁOWO-RZEMIEŚLNICZY PRZY MUZEUM PRZEMYSŁU I ROLNICTWA W WARSZAWIE UL. JANA PANKIEWICZA 3.

Dr. inż. Wł. Wrażej — Metale w przemyśle. Wyd. II-e uzupełnione.

Inż. H. Oswald — Tablice techniczne dla użytku monterów-elektryków.

Inż. E. M. Pietraszkiewicz — Obróbka Metali.

Inż. A. Kamkin — Rysunki maszynowe.

Inż. C. Zakaszewski — Podręcznik meljoracji rolnych, tom I.

Inż. S. Borsuk — Skóra w handlu i przemyśle.

Prof. inż. E. T. Geisler — Podstawy osiągnięcia dochodowości w małych przedsiębiorstwach przemysłu metalowego i pokrewnych.

Prace Instytutu Psychotechnicznego. Zestawienie braków fizycznych i stanów patologicznych w zakresie zawodoznawstwa.

Fr. Kuśmierski — Materjałoznawstwo rzemiosł drzewnych. Część II, II i III.

Tablice ścienne (do podr. inż. Pietraszkiewicz „Obróbka metali“)). 1. Narzędzia miernicze (11 tablic). 2. Obrabiarki (10 tablic).

Do

P. P. PRENUMERATORÓW „SZKOŁY ZAWODOWEJ“!

W związku z rozpoczęciem X roku naszego wydawnictwa przypominamy, iż należy uiścić wpłatę za pierwsze półrocze. O ile należność nie wpłynie do dnia 15 maja b. r. będziemy zmuszeni wysyłkę pisma wstrzymać.

Sądzimy, że Sz. Prenumeratorzy do tej ostateczności nie dopuszczą.

Prenumeratę wpłacać należy zapomocą blankietów nadawczych na konta czekowe. Redakcji i Administracji „Szkoły Zawodowej“ w P. K. O. Nr. 206 172. Zarazem przypominamy, że zaległości w prenumeracie za rocznik IX należy wpłacać również na poprzednio podany nr. konta czekowego. Na środkowym odcinku blankietu można wyjaśnić za co daną kwotę się przekazuje, czy na rok 1935, czy też za rok 1934.

Do niniejszego numeru załączamy blankiet nadawczy P. K. O.

Zawiadamiamy, że od dnia 1 stycznia b. r. Redakcja i Administracja „Szkoły Zawodowej“ mieści się w Poznaniu, przy ul. Górna Wilda 44, m. 6.

Administracja „Szkoły Zawodowej“.